

LES CERTIFICATS SPÉCIAUX

Il peut s'agir de certificats pour la santé ou la sécurité, ou encore de certificats de conformité. Ils peuvent être exigés si les marchandises sont soumises à la réglementation mexicaine en matière de santé ou de normes de produits.

LE CERTIFICAT D'ORIGINE

Afin de déterminer si les marchandises ont droit au traitement tarifaire préférentiel en vertu de l'ALÉNA, un exportateur doit certifier que les exigences de contenu nord-américain ont été respectées. Il faut conserver pendant cinq ans, à l'appui d'un certificat d'origine, l'origine des intrants. Les services douaniers mexicains peuvent demander à voir ces documents pour vérifier la validité du certificat. Ces dossiers doivent être complets et comprendre le prix d'achat final des marchandises exportées, ainsi que le coût de tous les produits utilisés pour les fabriquer.

LES TECHNIQUES COURANTES DE FINANCEMENT

Dans de nombreuses transactions d'exportation, il y a un écart important entre les déboursés nécessaires pour réaliser une transaction et les recettes qui constitueront le paiement. L'exportateur devra alors trouver le financement pour combler cet écart. Cette section traite des formes de financement que les exportateurs pourront utiliser.

LES LIGNES DE CRÉDIT BANCAIRES

Les banques commerciales mettront quelquefois à la disposition des entreprises des lignes de crédit d'exploitation pour financer leurs activités régulières. Toutefois, elles fixent en général un plafond, particulier à chaque ligne de crédit d'exploitation, en deux étapes. Elles commencent par définir un plafond absolu d'après la taille et la solvabilité de l'entreprise. En second lieu, elles émettent un crédit en proportion des comptes débiteurs, le plus souvent environ 75 pour 100 du total acceptable des comptes débiteurs. Il s'agit là d'une pratique courante pour les entreprises au Canada. Les comptes débiteurs étrangers peuvent toutefois ne pas être considérés comme «acceptables» de la même façon, sauf peut-être quand il s'agit de clients aux États-Unis. La réticence des banques commerciales à accorder des lignes de crédit d'exploitation a été une entrave majeure pour de nombreux exportateurs et les a amenés à chercher d'autres solutions pour financer leurs transactions.